Исторические Этюды

ТРИНАДЦАТЬ МУЖЧИН, КОТОРЫЕ ИЗМЕНИЛИ МИР

ДЖИН ЛАНДРАМ

SHOUT
SHARE IT

Annotation

Кому сегодня не известны Sony, Honda, Apple Computer, Microsoft? А что мы знаем о людях, их создавших? Чем отличаются гении от обычных людей? Врожденными качествами или талантом, как принято считать? Действительно ли природа важнее воспитания, а наследственность преобладает над социальными факторами? Может показаться, что нет, если вы рассмотрите историю жизни таких великих людей, как Эдисон, Пикассо, Эйнштейн. Альберт Эйнштейн был гениальным ученым ядерной эры, Пабло Пикассо – самым культовым художникомXX века, а Томас Эдисон – наиболее плодовитым в истории изобретателем. Сходство жизненного опыта и поведенческих характеристик этих трех титанов прогресса поразительно. Эта совершенно обособленная группа личностей кроме общих черт имеет и различия. Об этом и многом другом интересном пойдет речь в увлекательной книге Джин Н. Ландрама.

"**Король Понг**" – такое прозвище дали Нолану средства массовой информации Силиконовой долины. Это прозвище связано с тем, что **Нолан** был страстным игроком и признанным королем игр. Во время игры он проявлял запальчивость и увлеченность ребенка. "**Понг**" стала детищем его страстного желания создать игровой автомат с массово-популярной игрой. **Нолан** прибег к названию «Понг», поскольку именно такой звук издавала видео-ракетка при ударе по видео-мячу. Это название также содержало намек на то, что правила игры строились по принципу пинг-понга. Прозвище «Король Понг» также отдает дань Нолану, как **признанному основателю индустрии видеоигр в Америке**.

- НОЛАН БУШНЕЛЬ – САМОУВЕРЕННЫЙ
  -
  - Отец индустрии видеоигр
  - Инновационная технология
  - Близорукость специалистов
  - Революция “Понг"
  - Компания Хиппи
  - Личная История
  - Бизнес и личное выживание
  - Бушнель продает свою мечту
  - Вторая инновация Нолана – семейное развлечение
  - Характеристика личного поведения
  - Склонность к риску

- Успех самоуверенности
- notes

НОЛАН БУШНЕЛЬ – САМОУВЕРЕННЫЙ ДЖИН ЛАНДРАМ

В статье о предпринимательстве, недавно помещенной в "Уолл-стрит Джорнал", было сделано следующее заключение: "Все преуспевшие предприниматели обладают невероятной самоуверенностью". Деннис Вэйтли в "Психологии победы" говорит: "У победителей сильно развита вера в себя и свои достоинствам." "Маккинси и К"" в 1983 году проводила исследования личностей предпринимателей и установила: "Личностное излучение громадно, поразительная уверенность в себе. Максвелл Уолте в "Психокибернетике" писал: "Наиболее важное открытие нашего века в области психологии – это постижение сути самосознания.., поведения, личные качества и достижения напрямую зависят от самосознания". Воплощением высокого самосознания и уверенности может служить Нолан Бушнель, прославившийся созданием "Понг".

Креативные личности и инноваторы верят. Они верят в себя и в свои решения, и предают забвению тех, кто не разделяет их точки зрения. Они демонстрируют такую уверенность в своих идеях, что страх перед поражением, преследующий других людей, отступает. Ярким представителем этого типа является Нолан, обладающий просто пугающей самоуверенностью. "Форчун" нашел определение его уверенности – "эгоистический шарм". Билл Лир в этом похож на него. Вот что писал о Лире журнал "Флайинг": "Самоуверенность – это была, пожалуй, его основная чертам. Уверенность Тома Монагена была легендарной. "Плейбой" описывает Акио Мориту, владельца "Сони", как обладателя "беспечной самоуверенности, заставлявшей думать, что этот человек знает, где располагаются рычаги мира и как ими управлять". Об этом хорошо сказал Шекспир: "Верь в свою правоту – и с такой же уверенностью, как в том, что ночь следует за днем. Я утверждаю, что никто не сможет тебя обмануть". Креативные личности понимают это лучше всех.

Альфред Адлер писал: "Мнение человека о себе и о мире определяет все его психологические процессы" (1918). Опыт победителей подтверждает эту теорию абсолютной зависимости жизненного успеха от психологической самооценки. Когда победители совершают ошибки, они подвергают себя позитивной критике – "в следующий раз будет лучшее, в то время как

неудачники имеют тенденцию заниматься самобичеванием и уходить в негатив. Фактически, нет особой разницы между ведущими предпринимателями и выдающимися спортсменами. Разделить людей можно только на “победителей", которые задаются вопросом, “что я должен сделать, чтобы победить", и на “неудачников", которые думают “как бы не проиграть". Уоррен Беннис, педагог-писатель, подробно изучал феномен лидеров и пришел к выводу: “Лидеры самодостаточны, самоуверенны и воистину харизматичны… Пример этих лидеров свидетельствует не просто о необходимости, но об исключительной важности самоуверенности".

В своей иерархии качеств, необходимых для самореализации, Маслоу ставит самоуважение на второе место по значимости. Исследования, проводимые в последнее время, все больше и больше склоняются к признанию того, что низкое самоуважение является основной причиной дисфункциональных проблем у детей и взрослых. Повышение самоуважения является для них единственным средством побороть свои невзгоды. Это то, что помогает инноваторам не сбиться с пути и то, что Уэбстер называет “убежденностью, решимостью, определенностью и самоуверенностью". Маслоу определил это как престиж и силу личности. Эйнштейн провалился на вступительных экзаменах в колледж, но был скорее готов переписать учебники, чем усомниться в себе. Говард Хед не мог кататься на лыжах и играть в теннис, но видел причину не в отсутствии способностей, а в несовершенстве снаряжения, и изменил его. Лир и Бушнель пережили такой круговорот взлетов и падений, как никто другой, и всегда лишь самоуважение позволяло им преодолеть все невзгоды. Позитивная самооценка – это основа креативного успеха. Деннис Уэйтли утверждает: “Самые преуспевшие люди верят в свою самоценность… Возможно, больше чем любое другое качество, здоровая самоуверенность открывает путь к большим достижениям и счастью".

> Портрет личности, обладающей высокой креативностью, состоит из самоуважения, гибкости, согласия с собой, отрицания социальных рамок и чужих мнений и сильной мотивации к достижениям.
>
> *Дональд Маккиннон, Институт оценки и исследования личности*

Отец индустрии видеоигр

"Король Понг" – такое прозвище дали Нолану средства массовой информации Силиконовой долины. Это прозвище связано с тем, что Нолан был страстным игроком и признанным королем игр. Во время игры он проявлял запальчивость и увлеченность ребенка.

"Понг" стала детищем его страстного желания создать игровой автомат с массово-популярной игрой. Нолан прибег к названию "Понг", поскольку именно такой звук издавала видео-ракетка при ударе по видео-мячу. Это название также содержало намек на то, что правила игры строились по принципу пинг-понга. Прозвище "Король Понг" также отдает дань Нолану, как признанному основателю индустрии видеоигр в Америке.

Нолан – настоящий свободолюбивый весельчак, который частенько "забывал" путь домой, если у него хорошо шла игра или на пути ему встречалась дружелюбная леди. Он обладал игривым и фривольным темпераментом подростка и, казалось, что только маскируется под бородатого, внушительного (6 футов 4 дюйма) мужчину средних лет. Ничем не отличавшаяся от детской любовь Нолана к играм и мальчишеский дух были его проводниками на пути к созданию индустрии видеоигр. Это было его любимым делом (в соответствии с описанием Горацио Альджера). Без позитивной самоуверенности Нолан никогда бы не смог привлечь верных последователей, при помощи которых впоследствии осуществил свои инновационные идеи.

"Понг" была второй попыткой Нолана выйти на рынок видеоигр. Первой была игра под названием "Компьютерный космос", которая с треском провалилась из-за сложности и дороговизны. К игре прилагалась инструкция, слишком сложная для среднего игрока видеосалона. В "Понг" он предусмотрел простоту, делавшую ее понятной даже новичку. Выпущенная в 1972 году, она стала хитом 1973 и 1974 годов. "Понг" изменила мир видеоигр во многих направлениях. Она изменила стандарты игровых автоматов, упрочила место, отведенное видеоиграм в обществе, и привлекла множество потребителей. Она стала пионером массового рынка видеоигр. "Понг" изменила сущность видеосалонных игр, домашних телевизионных (картриджных), компьютерных (ПК) игр, и появившихся недавно игр для взрослых ("Звездные войны"), в которые играют Пентагон и НАСА.

"Понг" не был первой компьютерной видеоигрой. Все началось с домашней телевизионной игры "Одиссея Магнавокс". Но тем не менее именно "Понг" стал первой видеоигрой

массового выпуска. Она произвела настоящую революцию и фактически основала новую индустрию. “Понг” также первой среди видеоигр получила признание опытных игроков и компьютерных знатоков.

Инновационная технология

Вездесущие автоматы типа “пинболл” доминировали в индустрии игровых автоматов в начале 70-х. Это были большие электромеханические машины, технологически негибкие, требовавшие интенсивного обслуживания и оснащенные несовершенной системой передачи изображения. Электромеханические фирмы-производители, будучи заинтересованы в сохранении своих позиций в этом виде промышленности, отказывались применять технологии, рожденные вне их недр. Этот близорукий образ мышления промышленных лидеров дал шанс новым фирмам, которые видели возможности недавно возникших новых технологий, основанных на использовании микросхем.

Фирмы Силиконовой долины были сведущи и понимали удобства новой технологии, основанной на интегральных микросхемах. Это позволило им стать первопроходцами в создании электронных видеоигр. По такому же сценарию развивались события и в других отраслях, специалисты которых были поражены мощностью интегральных микросхем и возможностями для увеличения объема памяти. Производства калькуляторов, электронных часов и телефонов прошли через те же метаморфозы, что и индустрия игр в середине 1970-х. В 1971 году “Интел” изобрела микропроцессор. Это событие случайно совпало с начинаниями “Атари”, и технологический прорыв в электронике явился катализатором развития индустрии игр.

Видеоигра стала пасынком появившейся технологии игральных микросхем, которая давала возможность помещать все больший и больший объем памяти на небольших носителях, называемых микросхемами, которые в свою очередь становились все миниатюрнее. Революция в микрокосме микрокомпьютерных технологий стала движущей силой в развитии видеоигр, карманных калькуляторов, электронных часов, персональных компьютеров и электронных телефонов. Все эти продукты были созданы в середине 70-х, став побочными продуктами новой технологии. Те фирмы, которые не смогли приспособиться к миру электроники, не выжили. Бушнель был дитя технологии, и поэтому он стал отцом промышленности видеоигр.

Бушнель и “Атари” фактически создали три сегмента рынка видеоигр. Первый принадлежал “Понг” – игре для видеосалонов, которая вышла на рынок в 1972 году. Второй, домашняя телеверсия “Понг”, предназначена для домашних телевизоров. В 1974 году эта игра продавалась только имевшей эксклюзивные

права фирмой “Сирз”. Третий сегмент занимала загружающаяся при помощи картриджа игровая система. Этот принцип позволял потребителям менять игры и обмениваться ими, и имел что-то общее с придуманной в свое время идеей менять лезвие вместо бритвы. Видео-компьютерная система стала стандартом промышленности и доминировала на рынке домашних телевизионных игр с 1977 по 1983 год. Она была предшественницей нынешних игр “Нинтендо”, сделавших игровые картриджи обязательным предметом в списках рождественских подарков для детей.

Близорукость специалистов

Сначала в 1972 году Нолан предполагал продать идею игры “Понг” фирме “Бэлли Мидуэй”. Первоначально он видел свою роль в качестве проектировщика видеоигр и намеревался продавать лицензии на их производство таким крупным производителям как “Бэлли”. Так начиналась “Атари”. Отправляясь в Чикаго, чтобы продемонстрировать “Понг” исполнительным руководителям “Бэлли”, Нолан был уверен, что они увидят потенциал “Понг” и купят лицензию. Но он получил такую же поддержку, какую оказал Стиву Джобсу и его “Эппл Компьютеру” всего лишь четыре года спустя. Специалисты отвергли его предложение, сделав безнадежный вывод: “Кто будет стоять перед телеэкраном и играть в игру, которая не предполагает никаких физических воздействий как "пинбол"?” Но это не обескуражило Бушнеля. Он надел свой свертехнологичный плащ, прилетел домой в Лос-Гейтос и разместил “Понг” в одиноко стоящем баре, “Энди Кэпс” в Саннивелли (Солнечной долине). Он хотел показать миру, на что годится его игра.

Революция “Понг"

Устанавливая игру в “Энди Кэпс”, Нолан относился к этому как к испытанию привлекательности “Понг” для молодежи. Он хотел доказать, что она вызовет не меньший интерес, чем громоздкие игровые автоматы. В случае успеха игра должна была принести сумму, необходимую для оплаты дистрибьюторских капиталовложений в течение двенадцати – шестнадцати недель. Это означало, что “Понг” должна была зарабатывать по 40-50 дол. в неделю. Это позволило бы ей соперничать со старыми игровыми автоматами. Владелец “Энди Кэпс” позвонил ему через два дня и сказал: “Убери отсюда эту чертову игру. Она не работает и расстраивает моих клиентов”.

Нолан вооружился различными микросхемами и тестерами, необходимыми приборами для того, чтобы починить игру, но не нашел никакой неисправности. В последнюю очередь он решил проверить механизм приема и хранения монет. Когда он открыл ящик с монетами, четвертаки разлетелись в разные стороны – всего их было 1200 штук. “Понг” сломался потому, что пользовался успехом. Емкость для денег была рассчитана максимум на 300 монет в четверть доллара, что считалось неслыханным сбором и не удавалось еще ни одной игре. Энтузиазму Нолана не было предела. Опыт, поставленный в “Энди Кэпс”, превзошел все его ожидания и заставил его забыть о лицензировании и немедленно добиваться эксклюзивных прав на производство.

Компания Хиппи

Вначале “Атари” представляла собой финансовый кошмар. Нехватка финансовых ресурсов сопровождалась еще большей нехваткой производственного оборудования и опыта управления. Нолан нанимал на производственные линии байкеров, хиппи, отщепенцев и хулиганов, обладавших хотя бы минимальной квалификацией. Пройти через производственную зону было все равно, что преодолеть уровень игры “Звездные войны”. Обычным нарядом были узкие футболки и сандалии. От длинноволосых, небрежно одетых рабочих шел запах, напоминавший завод по переработке удобрений. Настроение было развязным и сумасшедшим. Вечеринки с пивом стали регулярными, и начало сборки какой-либо новой детали служило достаточным поводом, чтобы прекратить работу на день.

Дух, царивший в “Атари”, был под стать куражливому темпераменту Нолана. Однажды, когда элегантно одетые покупатели изъявили желание осмотреть завод, Бушнель заставил своих пестрых служащих спрятаться в больших упаковочных картонных коробках и не показываться до окончания экскурсии. В Силиконовой долине “Атари” заработала репутацию “долины чудес”. Эта репутация была такой же прочной, как и гештальт-психоделика, которая в те дни распространилась всего лишь в пятидесяти милях к северу, в Сан-Франциско. Однако, спрос на “Понг” был настолько высок, что “Атари” преодолела и некомпетентность, и неопытность, и недостаток финансов. Она была одной из очень малого числа компаний Силиконовой долины, набиравших обороты в эти мрачные дни 1973 и 1974. Она росла очень быстро, спасаясь от банкротства только благодаря энтузиазму. Бушнель ввел двенадцати-шестнадцати часовой рабочий день и практически не платил зарплату.

Первую салонную версию “Понг” “Атари” выпустила в ноябре 1972 года и в 1973 году получила прибыль в размере 3,2 млн. дол. В 1974 году было продано восемь тысяч экземпляров по цене 1200 дол., доход составил 9,6 млн. дол. Лучшие на тот момент салонные игры приносили по 45 – 60 дол. в неделю. А средний доход “Понг” составлял около 200 дол. в неделю. Это было революционное изменение в застойной индустрии игровых автоматов.

Видеоигры стали пользоваться успехом и привлекли множество конкурентов, новых распространителей и новых игроков. В силу популярности эти игры можно было найти в университетских городках, аэропортах и других местах, и их

судьба была так не похожа на судьбу старых игровых автоматов, которые одиноко стояли в пустых залах. Конкуренты размножались быстрее, чем игры, и чрезвычайно способствовали расширению нового рынка. Интересно, что “Мидуэй Бэлли” все-таки лицензировала “Понг” и фактически выпустила за 1973 – 74 гг, больше игр, чем “Атари”.

"Атари” выступила с обоймой новых игр: “Супер Понг”, “Гранд Трэк” (Великий путь), “Квадра Понг”, “Спэйс Рейс” (Космические гонки) и “Тач ми” (Дотронься до меня). Через некоторое время последовали “Брикаут” (Вспышка), “Спринт– 2” , “Найт Драйвер” (Ночной ездок), “Леманс” и “Гранд Прикс”. Бум видеоигр все нарастал и достиг апогея в 1979 году. Это был год, когда на рынке появились “Спейс Энвейдерс” (Космические захватчики). Выбор времени был безупречный. Фильм “Звездные войны” был на вершине популярности, и “Космические захватчики” стали самой массовой игрой в истории. И потрясли мир видеоигр больше, чем любая другая игра со времен “Понг”. “Атари” продавала ее в разных вариантах: на картриджах, непосредственно как видеоигру и как игру для досуга.

Видеоигры стали любимым времяпрепровождением в большинстве американских семей. Отцы и дети вместе играли в видеосалонах и гостиницах. Месторасположение игр выбиралось с учетом того, чтобы они были доступны для разных групп игроков – бизнесменов, семей, учеников колледжей. Новые высокотехнологичные, сложные игры способствовали как интеллектуальному, так и физическому развитию. Исследователи доказали, что у игроков улучшается координация движений. Времена безлюдных игровых салонов канули в лету. Микропроцессорная технология изменила образ игровых автоматов и расширила рынки за счет вовлечения студентов (университетские игровые центры) и семей (игровые залы в традиционных местах семейного отдыха, например, в пиццериях).

Ежегодный доход “Атари” перевалил миллиардный рубеж в 1981 году. К десятилетнему юбилею в 1982 году “Атари” отпраздновала достижение двухмиллиардного уровня дохода, став лидером среди быстрорастущих компаний. “Атари” держала 80 процентов рынка и снабжала играми 17 процентов американских семей. В 1981 году, когда увлечение видеоиграми достигло своего апогея, годовой доход видеопромышленности составлял 6 млрд. дол., что более чем в два раза превышало кассовые сборы голливудских фильмов. Это вдвое больше годового дохода всех вместе взятых казино Лас-Вегаса, в три раза больше доходов от телевизионных демонстраций и сборов от продажи билетов на матчи профессионального баскетбола,

бейсбола и футбола, в четыре раза больше доходов от концертных выступлений и выпускаемых дисков рок-звезд. Семьдесят пять тысяч человеко-лет было проведено за видеоиграми в один лишь этот год. Мечта Бушнеля впитала психологию поколения и сделала игру удовольствием.

Личная История

Как Возняк, Джобс, Морита и Гейтс, Бушнель был дитя микропроцессорной технологии. Он родился в 1943 году в Клиарфилде, Юта, и вырос в семье мормонов, глубоко почитавших европейскую трудовую этику. Его отец был каменщиком, имел свое дело, был беззаветно предан работе, воспитал в Нолане такое же отношение к труду. Его девиз был:

"Много работай и многого сможешь добиться". Нолан хорошо усвоил этот урок. Он был большим любителем паять, и в десять лет смастерил примитивный радиоприемник. Он чинил телевизоры, радиоприемники, стиральные машины и подрабатывал в разных местах во время учебы в школе. После того как однажды он проиграл в покер деньги, предназначенные для платы за обучение в колледже, ему пришлось устроиться на работу в "Лэгун Эмюземент Парк" (Лагуна Развлечений). Нолан работал зазывалой, угадывал вес, играл в питч с молочными бутылками. Этот опыт воспитал в нем страстную увлеченность играми, а также помог понять образ мышления, желания и мотивацию игроков. Трудно переоценить влияние, которое оказал этот ранний опыт на его дальнейшие успехи в популяризации компьютерных игр.

Во время учебы в университете Нолан работал управляющим сектора игр в парке "Лагуна Развлечений". По его собственным словам, он был бедным студентом. В это время к Бушнелю приклеилось прозвище "янки-игрок", преследовавшее его и тогда, когда он повзрослел. Без сомнения, игры должны были стать его дорогой к успеху. Они же стали ахиллесовой пятой его образования, так же как и для Акио Мориты, создателя "Сони". Каждую свободную минуту от работы в парке, он проводил за играми. Игры были повинны в том, что Нолан получил самые низкие баллы в дипломе об окончании факультета электроники университета Юты (1968 г .). После неудачной попытки получить работу у Диснея, он устроился инженером – проектировщиком в "Ампекс", расположенный в Маунтейн Вью, штат Калифорния, – в сердце Силиконовой долины.

Бизнес и личное выживание

Первой игрой Нолана была “Компьютер Спейс” (Компьютерный Космос), которую он сделал, работая инженером-проектировщиком в “Ампекс”. Но это была коммерческая неудача. Он сделал вывод, что эта игра была слишком сложной и мир ждет простую игру, не требующую инструкций. Те игры, в которые он и его друзья играли на системных вычислительных машинах, были доступны инженерам, но не массовому потребителю. Проанализировав проблему, он решил: “Я должен создать такую игру, правила которой будут понятны любому; нечто настолько простое, что любой пьяный в баре сможет в нее играть”. “Понг” соответствовала этому критерию.

К этому времени Нолан перешел в “Наттинг Ассошиэйтс”, Маунтейн Вью. Когда концепция “Понг” окончательно сформировалась, он ушел и оттуда и совместно с Тедом Дебни, бывшим инженером “Ампекс”, организовал “Атари” и занялся проектированием видеоигр. Тогда же он предлагал игру “Бэйли Мидуэй”, Чикаго. Но они не заинтересовались и не поверили, что у нее есть рыночный потенциал. Их стихией были игровые автоматы старого образца с ракетками, корзинками, соленоидами, реле и механическим табло. Их не впечатляла игра, не имевшая движущихся частей и не вписывавшаяся в их представление о потребительском рынке.

И тогда Бушнель и Дэбни внесли по 250 дол. и начали производство “Понг”. Единственным их капиталом были мозги. Несгибаемый Бушнель начал свой путь, взяв кредит и закупив детали. Он умудрился заключить пару контрактов и добился от “Велс Фарго Банк” открытия кредитной линии на сумму 50000 дол. На этих капиталовложениях и строилась “Атари” до тех пор, пока в 1975 г , капиталист Дон Валентине, организовав консорциум инвесторов, вложил в нее 600000 дол. До этого времени “Атари” выживала только благодаря находчивости ее создателей.

В 70-х годах в индустрии салонных игр доминировали автоматы с игрой в шары. Эти электромеханические устройства, срабатывавшие при опускании монеты, не претерпевали никаких изменений многие годы. Высокотехнологичные видеоустройства Бушнеля несли интеллектуальную нагрузку и были ориентированы на игроков разных поколений.

Все было новым: и технология, и сама игра, и игроки, и места, отведенные для игр. Эти новые электронные игры были побочным продуктом микропроцессорной революции, которая

создала прецедент для возникновения видеоигр и видеосалонной промышленности.

Бушнель, несомненно, был истинным инноватором, самоцелью которого было созидать, изобретать, и вносить изменения в жизнь; как только его идея получила признание, он взялся за создание следующего крупного новшества. Уже два года он вынашивал в голове новый проект – домашнюю версию игры “Понг”, вторую рыночную инновацию, которая способствовала внедрению игры непосредственно в дома американцев. Игра заполонила экраны домашних телевизоров. В 1975 году “Сирс”, получив эксклюзивные права на рынке, продала 150000 экземпляров домашней версии. В это время изобретательный ум Нолана уже придумал новую, загружающуюся при помощи картриджа игру – Видеокомпьютерную систему (ВКС), представленную в 1977 году.

ВКС стала пробным шаром нового типа игр, позволившим оценить его соответствие требованиям посетителей видеосалонов. Она была предвестником популярных видеосалонных игр “ПэкМэн” и “Космические захватчики”, которые выпускались одновременно и для домашнего видео и для салонов. Она же открыла путь массовому производству таких игр, как теннис, автогонки, звездные войны и многих других. Возник новый сегмент рынка: в конце 70-х – начале 80-х были проданы сотни миллионов картриджей. Это чудо маркетинга и 200 млн. инвестированных средств превратили “Атари” в предприятие с доходом в 2 млрд. дол.

Бушнель продает свою мечту

"Атари" расширялась быстрее, чем это позволяли ее финансы. Однажды встала острая необходимость крупных вливаний капитала для того, чтобы продолжать внедрение новаторских разработок Бушнеля. В 1976 году "Атари" занималась производством видеоигр, бытовой электроники, имела виды на выпуск персональных компьютеров. Гибкий ум Бушнеля искал наиболее приемлемый источник дополнительного финансирования, и в итоге Нолан решил не акционировать компанию, а продать ее.

Сначала выбор Бушнеля пал на "Дисней", его любимую компанию. Но они не заинтересовались. Следующей была "Эм-Си-Ай", которая также отклонила предложение. "Уорнер Коммюникейшнс" в то время была достаточно состоятельной компанией, проводившей агрессивную политику на рынке. Но их даже не было в списке потенциальных покупателей "Атари".

Нолан продал "Атари" "Уорнер Коммюникейшнс" в сентябре 1976 года за 28 млн. дол. и на условиях досрочной гарантии рабочих мест ему и ведущим специалистам. Частью сделки было дальнейшее инвестирование 100 млн. дол., для того чтобы изобретательный ум Бушнеля имел возможность творить дальше. К тому времени "Уорнер" уже приобрела –"Мэд" и несколько других риск-ориентированных многопрофильных компаний, сделанных из того же теста, что и "Атари". Таким образом, "Уорен" не испугала репутация "Атари" как фирмы, на которой царит свободный дух. Продажа обогатила Нолана на 15 млн. дол. Первая игра "Понг" была создана менее чем четыре года назад. "Бэлли" не увидела перспектив инновационного изобретения видеоигр, и Нолан сделал все сам – вложил 250 дол. и преумножил их в шестьдесят тысяч раз, менее чем за четыре года! Такие награды ждут инноваторов, отважившихся на риск.

Вторая инновация Нолана – семейное развлечение

В 1979 году Нолан под давлением “Уорнер” подал в отставку и занял должность председателя “Пицца Тайм Фиате”.

В 1977 году Бушнель профинансировал “Пицца Тайм” в сумме 500000 дол. За счет “Уорнер”, поскольку “Уорнер” не желала самостоятельно заниматься реализацией еще одной причудливой идеи Нолана. Первый прототип этой фантастической идеи был сконструирован еще на “Атари” в 1977 году, но “Уорнер” считала, что у нее нет будущего.

"Пицца Тайм” росла быстрее, чем “Атари”, и Нолан сделал на этой идее гораздо больше денег, чем в свое время в “Атари”. “Пицца Тайм Фиате” представляли собой большие рестораны, в которых подавали пиццу и где имелся целый арсенал видеоигр, различных представлений с компьютерной мультипликацией, комнаты для компьютерных игр, детские игровые площадки, Меховая крыса на микрочипах и талисман Цыпленок Е. Сыр (Чак Е. Чиз). Этот костюмированный персонаж доставлял пиццу на именины и танцевал с детьми. Идея пользовалась незатухающим успехом в неосвоенном ранее сегменте рынка – семьях с маленькими детьми от трех до пятнадцати лет. Доходы составляли по 1,25 млн. дол. с каждого заведения ежегодно при 25 процентах налоговых отчислений.

В 70-х годах не было места, где бы мать, отец и дети могли бы играть, кушать и вместе развлекаться. Традиционные парки и зоопарки были сезонными и не всегда были рассчитаны на взрослых членов семьи.

К тому же, далеко не каждую неделю семья имела возможность отправиться туда. “Пицца Тайм Фиате” предлагали посетителям семейную атмосферу небольшого заведения, где можно было поесть и развлечься, потратив при этом лишь небольшую долю того, что стоило бы посещение парка. Эти магазины располагались внутри или рядом с торговыми центрами на каждом городском рынке в Соединенных Штатах.

Идея “Пицца Тайм” своим происхождением обязана необычайному успеху у видеозалов. Все началось в 1977 году с единственного магазина в Сен-Джоуз, а к 1983 году таких заведений было уже 250. Доходы выросли с нуля до 250 млн. дол. Доля Нолана в акционерном капитале в апреле 1981 года выражалась суммой 48 млн. дол. Он стал двухкратным победителем и любимцем Уолл-стрит. Однако это продолжалось

недолго, до тех пор, пока изобретательный ум Нолана не увлекся новым долгосрочным проектом.

Доходы “Пицца Тайм Фиате” стали средством воплощения в жизнь его стремления к творчеству. Он был заражен заболеванием большинства креативных гениев, которые предпочитали творить, а не функционировать. Нолан организовал различные структурные подразделения в корпоративной структуре “Пицца Тайм”, в рамках которых создавались игры (“Сент”, которая конкурировала с “Атари”), мультфильмы (“Кадабраскоп”, конкурировавший с “Дисней”) и отрабатывалась новая концепция отдельных баров (“Заппс” конкурировал с “Ти-Джи-Ай Фрайдиз”). Затем он стал воплощать идею миниатюрного парка развлечений. Все это было совершенствованием достижений “Пицца Тайм” и финансировалось из ее средств.

Поразительно, что одновременно с реорганизацией “Пицца Тайм Фиате”, он создавал новые направления бизнеса, учредив дочернюю компанию “Каталист” (Катализатор). Попытка создания вертикально интегрированного конгломерата была слишком обременительной для ресурсов “Пицца Тайм”. Подразделения буквально поедали всю наличность и капитальные доходы от деятельности “Пицца Тайм”, и в итоге фирма подпала под действие статьи 11 Кодекса, была объявлена банкротом и продана самому крупному конкуренту “Шоу Биз Пицца Даллас” – одному из первых франчайзеров “Пицца Тайм”.

Характеристика личного поведения

Нолан Бушнель – единственный из наших героев, который имеет экстравертный, интуитивно-мыслящий, эмпатичный тип (ЭНМЭ). Согласно Керши (1984):

Личности, принадлежащие к типу ЭНМЭ, желают испытывать свою изобретательность в мире людей и вещей.., поэтому образно подходят к социальным взаимоотношениям, психологии и технике. Они настороженно следят за проявлениями новых процессов и всегда чувствительны к новым возможностям.

Бушнель – типичный экстраверт, получающий большую часть энергии из окружающего мира. Он проводит инновации и принимает стратегические решения, безгранично доверяя своей интуиции. Но тактические решения являются рациональными и безличными. Бушнель действует открыто, спонтанно и в бизнесе, и в личной жизни. Упорядоченность – не его стезя.

Очень важная черта личности Нолана Бушнеля состоит в том, что “он никогда не позволяет, чтобы “пройденный путь” преграждал дорогу новому неизвестному пути и попыткам поиска новых инновационных возможностей” (Ландрам, 1976г.).

Керши квалифицирует такое поведение как ключевую характеристику личности типа ЭНМЭ:

ЭНМЭ больше всех остальных типов сопротивляется традиционным способам действия. Для них характерно искать лучшие пути, их внимание всегда направлено на освоение новых проектов, новой деятельности, новых методов.

Керши также отмечает, что личности этого типа обладают даром убеждения. Нолан, как никто другой, соответствует этой характеристике, ведь в Силиконовой долине он прослыл настоящим “очаровашкой” и “продавцом-искусителем”. Бушнель соответствует образу “нонконформиста, который предпочитает перехитрить систему и выиграть игру во что бы то ни стало”. Иконоборческая натура Бушнеля ярко проявлялась в его отношении к счетчикам, начислявшим плату за стоянку автомобиля. В 1982 году, в Сан-Франциско, припарковав свой роллс-ройс, он сказал: “И не думай оплачивать по счетчику, Джен. Это стоянка для богатых”. (Ланд-рам, 1983 г .). Еще один бушнелизм: “Давай не позволим правде преградить путь этому начинанию, Джен” (Ландрам, 1979 г .).

Бушнель был неисправимым оптимистом, что часто наносило ущерб его благополучию. Он настолько верил в свои новые начинания, что мог рискнуть всем ради воплощения своей мечты.

Пример его позитивной близорукости – предпринятое в 1982 году производство домашних роботов, связанное с непомерным риском и стоившее ему 8 млн. дол. Это были его собственные средства. Он страстно верил, что пришла эра домашних роботов. Он убеждал репортеров, что скоро роботы заменят домашних собак и будут приносить своим хозяевам газеты – и свято верил в это сам. Когда встал вопрос о целесообразности домашних роботов, он ответил: “Наемные рабочие – это дорого, а роботам не нужно будет платить”. В середине 1980-х проект был законсервирован, принеся убыток в 15 млн. дол.

Бушнель был одержимым игроком. Он мог держать пари на то, кто следующим войдет в дверь. Мог часами играть со своими друзьями в “Чак Е. Чиз”, ставя по 100 дол. на игру. Он считал, что бизнес – это игра, и относиться к нему следует как к игре. Он не придавал значения наградам в игре и бизнесе, главным для Бушнеля было хорошо сыграть.

"Атари” своим названием также обязана его соревновательному духу и одержимости играми. Оно было взято из древней японской игры “Го” и означает: “Я атакую тебя”, – что равносильно объявлению мата в шахматах. Это наглядно демонстрирует агрессивную, стремящуюся к состязанию натуру Бушнеля и его желание сделать игры центром своего мира.

Склонность к риску

Нолан Бушнель является одаренным игроком подобно Тернеру и большинству великих предпринимателей. У него дома есть специальная игровая комната, и, кроме того, различные игры практически в каждой комнате, а также кинотеатр, комната мороженого, теннисный корт, водяная горка, поле для игры в крокет, волейбольная площадка и плавательный бассейн. Такое множество игрушек для взрослых необходимо, чтобы удовлетворять его капризную детскую потребность в веселье и легкомыслии и для того чтобы развлекать его семерых детей.

"Каталист" (Катализатор) – инкубатор, где Бушнель "вынашивал" новые бизнес-идеи был образован в 1982 году. "Каталист" продемонстрировал его дальновидность и готовность рисковать лучше, чем какое-либо другое из его предприятий. В некотором отношении они даже превосходили стремление Теда Тернера к риску и спекуляциям. Первую из своих идей он воплотил в фирме "Эндробот". Она занималась разработкой и производством домашних роботов. В течение трех лет в это предприятие было вложено 15 млн. дол. Вторая фирма – "Тимбертеч" – создавала компьютеры для обучения маленьких детей. Следующая идея посетила Бушнеля во время его участия в регате "Транспак Рэйс" – из Лос-Анджелеса на Гавайи. Он при участии нескольких членов команды разработал спутниковую навигационную систему для автомобилей и коммерческих транспортных средств. И вновь Нолан организовал очередную компанию под названием "Этак", занимавшуюся доработкой и выпуском на рынок этого детища космической эры.

Нолан – вечный ребенок – создал компанию "Акслон" и посвятил ее деятельность высокотехнологичному бизнесу по производству игрушечных говорящих животных. Затем он образовал компанию по производству автоматов для розничной торговли, которые, по его предположениям, должны были стать отдельным видом торгового бизнеса, называемым Би-Видео. Создав фирму "Магнум-Микровэйв", он испытал себя в бизнесе коммерческой микроволновой связи. Затем Нолан и его жена Нэнси открыли ресторан "Лев и Компас" и клуб "Бар и гриль Заппа". В середине 80-х в полную силу развивалась концепция цветного изображения, что натолкнуло изобретательный мозг Нолана на создание нового цветного компьютера под названием "Ай-Эр-Оу". Этот компьютер мог просканировать цвет кожи и волос клиента и выдать персональную предпочтительную цветовую гамму. Компанию "Сент" Бушнель создал как

производитель игр и конкурент “Атари” и другим компаниям этой отрасли.

Бушнель был председателем и основным инвестором большинства этих фирм, но не очень хорошо справлялся с этой задачей. Он привлек внешний капитал и неоднократно ставил “на кон” все свое состояние. Большинство этих предприятий были не в состоянии окупить инвестиции. Его способность генерировать новые идеи и всецело им отдаваться была подобна страстной увлеченности Билла Лира, а пренебрежение к угрозе потерпеть поражение очень напоминает тактику Теда Тернера.

К сорока годам Бушнель владел состоянием, в 80 млн. дол. и уже к сорока пяти потерял большую его часть в различных рискованных предприятиях. Он продолжал играть в эту игру с той же страстью, что и такие гении предпринимательства, как Лир, Делоран и Трамп. Нолан сделал состояние на играх и потерял его на играх. Игры стали его сущностью, равно как сущностью Трампа стала “сделка”. Эти великие игроки оставили след благодаря твердой уверенности в том, что бизнес – игра, и они играли в нее так, будто имели денежную монополию.

Креативные гении делают ставку, основываясь на своей интуитивной вере и выигрывают по-крупному – но, если допускают ошибки, то и проигрывают по-крупному. Так было в 70-х, когда Нолан сильно недооценил потенциал рынка ПК. Стив Джобс в те бурные дни работал прямо и косвенно на Нолана. Таким образом, Бушнель был одним из первых, кому Джобс в 1975 году представил разработанный вместе с Возняком вариант персонального компьютера “Эппл 1” . Нолан, человек, обладавший гениальным чутьем, сказал Джобсу, что не видит рыночных перспектив персонального компьютера. Это показательный факт, часто даже гениальные провидцы могут оказаться близорукими по отношению к чужой идее.

Успех самоуверенности

Нолан Бушнель – самоуверенный оптимист с высокой самооценкой. Он преодолевал все невзгоды и не позволял падениям и взлетам пошатнуть его цели. Игра в бизнес – это была игра его ума, а игры доставляли ему радость. Он играл в них бодро, с позитивным эмоциональным настроем. Защита не входила в его тактику. Он играл только в нападении.

Нолан – экстраверт с веселым нравом и изобретательным умом, неспособный подолгу зацикливаться на одном предмете. Его философия погони за новыми возможностями, в какой-то мере позволяет провести негативную аналогию между Ноланом и Винсентом Пейлом. Отчасти за его неустанностью и веселым духом скрывалось гиперактивное либидо. Как пример, можно привести случай, произошедший в 1976 году в Нью-Йорк Сити. В этот момент Бушнель как раз заключил с “Уорнер” договор о продаже “Атари” и получил задаток в виде чека на 1 млн. дол. в счет будущих 15 млн. дол. По своей неизменной привычке он провел большую часть ночи в увеселительных заведениях Нью-Йорка, положив глаз на одну из юристок “Уорнер”. Во время этих ночных похождений, он потерял чек на миллион долларов. Его новый работодатель наверняка был бы в шоке, если бы председатель совета директоров их нового приобретения позвонил бы с просьбой приостановить действие чека в один миллион долларов. Но для Нолана чек был всего лишь малой толикой потерь, которые, как он считал, надо заплатить для того, чтобы сыграть “игру” хорошо. Жизнь всегда представлялась рогом изобилия самоуверенному отцу видеоигр.

На заре развития видеоигр традиционалисты пытались подорвать их репутацию, утверждая, что они вредят здоровью и благополучию детей. Местные и федеральные власти начали запрещать их под разными предлогами. “Охота на ведьм”, проходящая через всю историю человечества, от Галилея до Эйнштейна, в конце 70-х – начале 80-х коснулась и видеоигр. Говорили, что игры действуют как наркотики, являются виновниками узости кругозора, преступности и других примет времени, которые так пугали родителей. Но, по сообщениям “Ю. С. Ньюс и Уорлд Риппорт”, находились люди, стремившиеся оправдать видеоигры. Психолог Патриция Гринфилд провела исследование их воздействия на игроков. Она заявила, что видеоигры развивают познавательные навыки, необходимые для обучения, решения проблем, творчества, а также для визуального и пространственного мышления. Она обнаружила повышение

“интеллектуальных способностей у студентов, которые часто играют в видеоигры”. “Попьюлар Сайенс” (Популярная наука) поддержал ее, отметив: “Старые машины для обучения попахивают рутиной. Компьютерные игрушки развивают у пользователей навыки правильного мышления” (февраль 1990 года).

Короля Покга, иначе называемого “П. Т. Барнум Силиконовой долины” обвиняли в сверхоптимизме. Обвинение не беспочвенное. Признавалось также, что он мало интересовался и неквалифицированно подходил к оперативному каждодневному управлению компанией. Тем не менее Нолан был талантливым инноватором, который посредством непоколебимой самоуверенности и высокой самооценки изменил понятие об игре во всем мире. Мир, благодаря ему, стал более веселым. Его восхождение от нуля к 2 млрд. дол. было не слишком долгим, но это была очень интересная и веселая игра.

notes

Notes